



Die Zukunft der Mobilität ist digital

Rede von Thomas Spiegelhalter

Vorstandsvorsitzender der Sixt Leasing SE

Ordentliche Hauptversammlung

München, 19. Juni 2018

Es gilt das gesprochene Wort.

1. Einleitung

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,
sehr geehrte Damen und Herren,

auch im Namen des Vorstands begrüße ich Sie sehr herzlich zur heutigen ordentlichen Hauptversammlung der Sixt Leasing SE. Vielen Dank für Ihr zahlreiches Erscheinen.

Wie Sie wahrscheinlich wissen, ist dies meine erste Hauptversammlung als Vorstandsvorsitzender der Sixt Leasing SE. Deshalb möchte ich die Gelegenheit nutzen, um mich Ihnen vorzustellen.

Seit dem 1. Januar 2018 bin ich Vorsitzender des Vorstands und damit für die strategische Entwicklung des Unternehmens, Vertrieb und Marketing, Einkauf, Remarketing und Personal verantwortlich. Davor habe ich bereits über 25 Jahre Erfahrung in der Automobil- und Leasingbranche gesammelt.

Von 2004 bis 2017 war ich Geschäftsführer von BERESA, einer der größten Mercedes-Benz-Autohandelsgruppen in Deutschland. Zuletzt habe ich als Sprecher der Geschäftsführung das operative Geschäft für die Marken Mercedes-Benz und smart an den 17 Standorten der BERESA-Gruppe verantwortet. Zuvor war ich unter anderem in der Daimler-Konzernzentrale im europäischen Flottengeschäft tätig.

Die Entscheidung für den Wechsel zur Sixt Leasing habe ich getroffen, weil ich der festen Überzeugung bin, dass unser Unternehmen die führende Rolle bei der weiteren Digitalisierung des Neuwagenvertriebs spielen kann. Als markenunabhängiger Anbieter von innovativen Full-Service-Leasingprodukten für Privat-, Gewerbe- und Firmenkunden besitzt Sixt Leasing alle Eigenschaften, um die Chancen des digitalen Wandels in besonderem Maße zu nutzen.

Allen voran sind wir mit unserem Online Retail-Geschäft hervorragend positioniert, um vom generellen Trend zur Online-Bestellung im Privatkundensegment zu profitieren. Auch im Flottengeschäft spielen digitale Kundenlösungen für den zukünftigen Erfolg eine entscheidende Rolle.

Verehrte Aktionärinnen und Aktionäre, ich freue mich darauf, die weitere Entwicklung von Sixt Leasing in dieser spannenden Phase aktiv mitgestalten zu können. Als Fahrplan für die Weiterentwicklung und das Wachstum unseres Unternehmens haben wir das Strategieprogramm „DRIVE>2021“ aufgesetzt, das ich Ihnen später näher vorstellen werde.

Wir sind im Vorstand der festen Überzeugung, dass der bereits beschrittene Weg, konsequent auf Digitalisierung und die stetige Verbesserung des Kundennutzens zu setzen, der Richtige ist. Dies hat auch das abgelaufenen Geschäftsjahr gezeigt, auf das ich nun eingehen möchte.

2. Vertrags-, Umsatz und Ertragsentwicklung im Geschäftsjahr 2017

Im Geschäftsjahr 2017 legte der **konzernweite Vertragsbestand** in unseren Corporate-Ländern Deutschland, Frankreich, Schweiz, Österreich und den Niederlanden deutlich um rund 17% auf 132.900 Verträge zu.

Größter Wachstumstreiber war dabei wie im Vorjahr unser Geschäftsfeld Online Retail, das einen Anstieg des Vertragsbestands um rund zwei Drittel gegenüber dem Vorjahr verzeichnete. Dabei profitierte das Geschäftsfeld neben einem soliden Wachstum des Plattform-Geschäfts insbesondere von der hohen Nachfrage nach der „Flatrate für die Straße“ aus der gemeinsamen Vertriebsaktion mit dem Mobilfunk- und Internetanbieter 1&1 und Peugeot.

Der **Konzernumsatz** stieg um 4% auf 744 Mio. Euro und erreichte damit erneut einen Rekordwert. Gleichzeitig erhöhte sich der **operative Konzernumsatz**, der die Verkaufserlöse aus der Vermarktung von Leasingrückläufern und Fahrzeugen von Flottenmanagementkunden nicht berücksichtigt, um gut 6% auf die neue Höchstmarke von 454 Mio. Euro. Die **Verkaufserlöse** verbuchten ein leichtes Plus von 2% auf rund 290 Mio. Euro.

Das **Konzernergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen** verbesserte sich um 2,5% auf rund 234 Mio. Euro. Das **Konzernergebnis vor Steuern** ging wie erwartet insbesondere aufgrund von erhöhten Wachstumsinvestitionen um rund 6% auf 29,7 Mio. Euro zurück.

Infolgedessen verringerte sich die **operative Umsatzrendite**, also das Verhältnis von EBT zum operativem Umsatz, leicht um 0,8 Prozentpunkte auf 6,5%, blieb dabei jedoch klar über der Zielgröße von 6%.

Nach Steuern erreichte der **Konzernüberschuss** 20,9 Mio. Euro, was einem Rückgang von rund 15% gegenüber dem Vorjahr entspricht.

3. Dividende

Liebe Aktionärinnen und Aktionäre,

wie in den vergangenen Jahren möchten wir Sie am wirtschaftlichen Erfolg des Sixt Leasing-Konzerns angemessen beteiligen. Daher schlagen Vorstand und Aufsichtsrat in Punkt 2 der heutigen Tagesordnung vor, eine stabile **Dividende von 48 Eurocent je Aktie** auszuschütten. Dies entspricht einem Gesamtbetrag von 9,9 Mio. Euro.

Die **Ausschüttungsquote** beträgt somit rund 47% des Konzernüberschusses und liegt etwa in der Mitte der kommunizierten Zielspanne von 30 bis 60% des Konzernüberschusses. Bezogen auf den Jahresschlusskurs 2017 errechnet sich eine Dividendenrendite von 2,5%. Damit setzen wir unsere attraktive Dividendenpolitik weiter fort.

4. Vermögens- und Finanzlage

Auch die Vermögens- und Finanzlage des Konzerns hat sich im abgelaufenen Jahr positiv entwickelt. Die **Bilanzsumme** erhöhte sich im Geschäftsjahr 2017 um gut 23% auf über 1,4 Mrd. Euro. Wesentlicher Grund hierfür war der starke Anstieg des **Leasingvermögens** um gut 19% auf über 1,2 Mrd. Euro infolge des stark wachsenden Vertragsbestands.

Das **Eigenkapital** verbesserte sich per 31. Dezember 2017 um knapp 5% gegenüber dem Vorjahresendwert auf 205 Mio. Euro. Die Eigenkapitalquote betrug damit 14,2% und lag so erneut über der Mindestzielgröße von 14%.

Auf der **Fremdkapitalseite** konnten wir im Geschäftsjahr 2017 weitere Erfolge bei der Umstellung der Konzernfinanzierung auf eigenständige Finanzierungsinstrumente verbuchen. Anfang 2017 hat die Sixt Leasing SE erstmalig eine eigene Anleihe am Kapitalmarkt platziert. Insgesamt wurde ein Volumen von 250 Mio. Euro zu einem Kupon von 1,125% begeben.

Neben dem Asset Backed Securities-Programm, den bilateralen Kreditlinien und den Schuldscheindarlehen ist die Anleihe ein weiterer wesentlicher Eckpfeiler beim Aufbau einer von der Sixt SE unabhängigen und diversifizierten Finanzierungsstruktur. Mein Dank – und ich gehe davon aus, dass ich hier auch in Ihrem Namen, verehrte Aktionärinnen und Aktionäre, sprechen darf – gilt hier insbesondere meinem Vorstandskollegen Herrn Björn Waldow und seinem Team, die seit dem Börsengang 2015 dieses Thema intensiv und sehr erfolgreich vorangetrieben haben.

Mithilfe der Einnahmen aus der Anleihebegebung und einer stärkeren Nutzung des ABS-Programms konnten wir Mitte 2017 den größten Teilbetrag des von der Sixt SE zur Verfügung gestellten Tilgungsdarlehens in Höhe von 300 Mio. Euro zum frühestmöglichen Zeitpunkt zurückzahlen. Damit sind aktuell nur noch 190 Mio. Euro der sogenannten **Core Fazilität** von ursprünglich 750 Mio. Euro zum Zeitpunkt des Börsengangs im Mai 2015 ausstehend.

Unser Plan ist es, auch diesen letzten Teilbetrag so früh wie möglich, also Ende dieses Monats, an die Sixt SE zurückzuführen. Damit wäre die Umstellung der Finanzierung des Sixt Leasing-Konzerns auf eigene, unabhängige Instrumente schon in wenigen Tagen abgeschlossen.

Um den Restbetrag der Core Fazilität abzulösen, haben wir im Frühjahr dieses Jahres eine weitere Anleihe im Volumen von 250 Mio. Euro zu einem Kupon von 1,5% platziert. Die Emission stellt die erste Anleihe unter einem neu aufgelegten 1 Mrd. Euro umfassenden **Debt Issuance Programm** dar, das es uns ermöglicht, zukünftig weitere Anleihen flexibel zu begeben.

Der wesentliche Grund, warum wir konsequent den vorzeitigen Tilgungsplan verfolgen, ist die Reduzierung der Zinskosten. Im abgelaufenen Geschäftsjahr haben wir die vergleichsweise höher verzinsten Core Fazilität durch günstigere, eigenständige Instrumente ersetzt. Somit konnten wir auch das **Finanzergebnis** erneut deutlich verbessern und gegenüber dem Vorjahr trotz des stark wachsenden Leasingvermögens von -19,5 Mio. Euro um rund 17% auf -16,2 Mio. Euro reduzieren.

5. Entwicklung und Strategie der Geschäftsfelder

Sehr geehrte Damen und Herren,

als Nächstes möchte ich Ihnen gerne einen tieferen Einblick in die Entwicklung und Strategie der einzelnen Geschäftsfelder geben.

Geschäftsbereich Leasing

Der **Vertragsbestand im Geschäftsbereich Leasing**, der die Geschäftsfelder Online Retail und Flottenleasing umfasst, entwickelte sich im Geschäftsjahr 2017 sehr positiv. Er stieg um gut 25% auf 93.500 Verträge und legte damit dreimal so stark zu wie im Vorjahr.

Dabei setzte das Geschäftsfeld Online Retail sein dynamisches Wachstum fort und erhöhte den Vertragsbestand, wie bereits eingangs erwähnt, deutlich um rund zwei Drittel auf 45.400

Verträge. Zugleich verbuchte das Geschäftsfeld Flottenleasing ein leichtes Plus von gut 1% auf 48.100 Verträge.

Der **Segmentumsatz** verbesserte sich um rund 2% auf rund 638 Mio. Euro. Das **EBITDA** legte ebenfalls um 2% auf 230 Mio. Euro zu. Das **EBT** belief sich auf knapp 26 Mio. Euro und lag damit etwa 9% unter dem Vorjahreswert.

Geschäftsfeld Online Retail

Das Geschäftsfeld Online Retail ist der **größte Wachstumstreiber** des Sixt Leasing-Konzerns. Mit unseren Online-Plattformen *sixt-neuwagen.de* und *autohaus24.de* sind wir die **Nummer eins** im noch jungen Markt für den Online-Direktvertrieb von Neuwagen.

Einer Studie von Capgemini Consulting zufolge sind bereits 42% der Konsumenten bereit, ihren nächsten Neuwagen online bestellen. Die Unternehmensberatung A.T. Kearney schätzt daher, dass bis zum Jahr 2020 bereits jeder dritte Autokauf im Internet angebahnt oder vollzogen werden wird. Angesichts einer noch sehr geringen Online-Quote im Direktvertrieb von Neuwagen sind unsere **Wachstumschancen** im Online Retail nahezu unerschöpflich.

Mit unserer **hervorragenden Positionierung** in diesem dynamischen Markt sind wir optimistisch, das Wachstumstempo weiter hoch halten und vom Online-Trend profitieren zu können. Dies soll insbesondere durch Investitionen in IT und Personal sowie geeignete Marketingmaßnahmen geschehen, um die Markenbekanntheit von „Sixt Neuwagen“ weiter zu erhöhen. Zusätzlich sind auch weitere Vertriebskooperationen und gezielte Sonderaktionen für Bestandskunden geplant.

Die beiden **erfolgreichen Vertriebskooperationen** mit 1&1 und Peugeot sowie mit Yello Strom und BMW im vergangenen Jahr haben gezeigt, dass wir den richtigen Weg eingeschlagen haben, indem wir voll auf digitale Prozesse und attraktive Rundum-Sorglos-Pakete setzen. Die neuartigen „Flatrate“-Konzepte in den beiden Aktionen haben eine hohe Nachfrage bei Kunden generiert und aufgrund ihres Innovationscharakters im Markt für Aufsehen gesorgt.

Daneben war auch der neu eingeführte **digitale Bestellprozess** ein wesentlicher Treiber für den Erfolg dieser Vertriebskampagnen: In einem durchgehenden E-Commerce-Prozess konnten Privatkunden in nur wenigen Minuten alle Kreditinformationen online eingeben bzw. hochladen, sich per Video-Call identifizieren lassen sowie die Vertragsunterlagen digital unterschreiben. Mit diesem revolutionären Verfahren haben wir gesehen, welche Verbesserung bei der Conversion Rate und welche Skalierungsmöglichkeiten noch in dem Geschäft stecken, wenn wir den vollständig digitalen Prozess auf alle Produkte ausweiten.

Die Vermarktung eines BMW i3 zusammen mit Yello war außerdem ein **starkes Zeichen für emissionsfreie Mobilität** in Deutschland. Auch hier haben wir gezeigt, dass ein innovatives Produkt von starken Partnern gut angenommen wird, wenn das Gesamtpaket stimmt.

Meine Damen und Herren, immer mehr Privatkunden wollen heutzutage kein Auto mehr besitzen, sondern flexible Mobilität für eine feste und planbare monatliche Rate. Diesen Trend bedienen wir erfolgreich mit unserem Online Retail-Geschäft.

Geschäftsfeld Flottenleasing

Im Geschäftsfeld Flottenleasing hingegen agieren wir in einem sehr **wettbewerbsintensiven Markt**, der vor allem von den großen herstellerabhängigen Leasinggesellschaften dominiert wird. In den vergangenen Jahren haben immer mehr Unternehmen Ausschreibungen durchgeführt, und die Frequenz der Ausschreibungen hat zugenommen. Daher erwarten wir, dass die Neugeschäftsmargen weiter unter Druck bleiben.

Aufgrund des starken Preiswettbewerbs im Segment mit großen und mittelgroßen Firmenkunden haben wir einen stärkeren Fokus auf das **Geschäft mit kleineren Firmenkunden** gelegt. Derzeit bauen wir den Vertrieb an Kunden mit einer Flottengröße von 20 bis 100 Fahrzeugen aus. Dieses Segment wird seit dem Jahr 2017 durch einen lokalen Vertrieb angesprochen. Dadurch können wir interessante Margenpotenziale erschließen und das Firmenkundenportfolio weiter diversifizieren.

Aufgrund des herausfordernden Marktumfeldes im Geschäftsfeld Flottenleasing sehen wir hier deutlich **geringere Wachstumschancen** als im Online Retail-Geschäft. Marktanteile sind fast nur über einen intensiven Preiswettbewerb und Verdrängung zu gewinnen. Daher fokussieren wir uns auf bestimmte Kunden und Kundensegmente, wie zum Beispiel kleine und mittelständische Unternehmen, bei denen wir unsere jahrzehntelange Erfahrung und Wettbewerbsstärken ausspielen und zufriedenstellende Margen erzielen können. Diesen Weg wollen wir weiter beschreiten.

Geschäftsbereich Flottenmanagement

Kommen wir nun zum Geschäftsbereich Flottenmanagement: Hier legte der **Vertragsbestand** im Jahr 2017 weiter zu und stieg im Vergleich zum Vorjahr um 2% auf 39.400 Verträge. Der **Segmentumsatz** verzeichnete erneut ein deutliches Wachstum und kletterte um rund 22% auf 106 Mio. Euro. Dementsprechend entwickelten sich auch die weiteren Ergebniszahlen positiv. Das **EBITDA** stieg um 12% auf 4,3 Mio. Euro, das **EBT** sogar um 16% auf 4,1 Mio. Euro.

Anders als im Flottenleasing sehen wir im reinen Flottenmanagement ein **beträchtliches Wachstumspotenzial**. Denn die Betreuung von großen Firmenflotten wird immer komplexer. So setzen sich die Kauf- und Leasingfuhrparks vor allem von größeren Unternehmen nicht selten aus vielen verschiedenen Marken zusammen, sind über mehrere Standorte und Länder verteilt und werden von einer Vielzahl an unterschiedlichen Lieferanten bedient.

Aufgrund dieser steigenden Komplexität und bedeutenden Einsparmöglichkeiten übergeben immer mehr Unternehmen ihren Fuhrpark an einen externen Flottenmanagement-Spezialisten. Der Markt für reines Fuhrparkmanagement wächst daher seit einigen Jahren kontinuierlich. Der **Trend zum Outsourcing** wird dieses Wachstum weiter befeuern.

Für international agierende Unternehmen lohnt es sich außerdem, die Betreuung der einzelnen Länderfuhrparks zu zentralisieren und in die Hände eines Spezialisten zu geben. Denn nur so können die Einsparpotenziale über Ländergrenzen hinweg effizient angegangen werden. Daher haben wir vor, mit dem Flottenmanagement-Geschäft auch weiter **international zu expandieren**.

Langfristig gehen wir zudem davon aus, dass das Flottenmanagement als Schnittstelle zwischen neuen Mobilitätsdienstleistern wie Carsharing- oder Ride-Hailing-Anbietern auf der einen Seite und automobilbezogenen Waren und Dienstleistungen wie Fahrzeugbeschaffung, Schadenmanagement und Versicherungen auf der anderen Seite an Bedeutung gewinnen wird. Um diese Rolle als „Orchestrator“ besser als der Wettbewerb auszufüllen, werden wir vor allem auf intelligente IT-Lösungen setzen und kontinuierlich in die **Weiterentwicklung der digitalen Infrastruktur** und die **Digitalisierung des Geschäftsmodells** investieren.

6. Strategieprogramm „DRIVE>2021“

Liebe Aktionärinnen, liebe Aktionäre,

im vergangenen Jahr haben wir unseren Wachstumskurs fortgesetzt und insbesondere die Digitalisierung des Neuwagenvertriebs erfolgreich vorangetrieben. Im Geschäftsjahr 2018 wollen wir nun das Fundament legen, um künftig stark und profitabel zu wachsen.

Dazu haben wir vor wenigen Wochen das Strategieprogramm „DRIVE>2021“ gestartet. Der Name ist ein Akronym und steht für **Digitalisierung, Risikosteuerung, Internationalisierung** sowie **Vertrags-** und **Ergebniswachstum** bis zum Jahr 2021.

Das Ziel des Programms ist es, das Tempo der Digitalisierung zu erhöhen, das Rendite-Risiko-Profil zu verbessern, die Internationalisierung weiter voranzutreiben sowie den Vertragsbestand und das Ergebnis deutlich zu steigern.

Digitalisierung

Wir wollen die **Digitalisierung unseres Geschäftsmodells** noch schneller vorantreiben, insbesondere im Geschäftsfeld Online Retail. Im Zuge dessen sollen im Geschäftsjahr 2018 auf der Online-Plattform *sixt-neuwagen.de* sukzessive **neue Funktionen**, wie ein weiter optimierter digitaler Bestellprozess, individuell buchbare Services, ein Bedarfskonfigurator und ein Kundenportal, eingeführt werden.

Zudem wollen wir die **Schnittstellen zur „analogen Welt“ optimieren** und damit das Kundenerlebnis verbessern. Beispielhaft für eine Schnittstelle zur „analogen Welt“ ist die Auslieferung und Rückgabe des Fahrzeuges. Der Prozess der Übergabe und Rücknahme ist einer der wenigen persönlichen Kontaktpunkte mit dem Kunden bzw. dem Mitarbeiter eines Firmenkunden. Um den Prozess für den Kunden so angenehm wie möglich zu gestalten, planen wir, in wichtigen Ballungsräumen eigene Standorte zur Auslieferung und Rücknahme von Leasingfahrzeugen zu errichten.

Darüber hinaus werden wir weiter auf **Vertriebskooperationen** setzen. Unser Plan ist es, in verschiedenen Aktionen mit unterschiedlichen Partnern spannende Paketprodukte über digitale Kanäle zu vermarkten. Dies wird sich nicht nur positiv auf die Stückzahlen auswirken, sondern auch auf die Markenbekanntheit von „Sixt Neuwagen“ einzahlen.

Im Geschäftsbereich **Flottenmanagement** liegt der Fokus insbesondere darauf, unsere IT-Plattform und digitalen Services weiterzuentwickeln, um unsere Wettbewerbsposition weiter auszubauen.

Risikosteuerung

Der zweite Eckpfeiler von „DRIVE>2021“ ist die **Risikosteuerung**. Durch ein aktives und vorrauschauendes Risikomanagement beabsichtigen wir, das Rendite-Risiko-Profil in den kommenden Jahren deutlich zu verbessern. Dazu wurden in den vergangenen Monaten bereits mehrere Maßnahmen eingeleitet.

So planen wir zum einen, das **potenzielle Risiko durch Dieselfahrzeuge im Portfolio signifikant zu verringern**. Dies soll durch eine deutliche Reduzierung des Anteils von Neuverträgen mit Dieselfahrzeugen ohne Rückkaufvereinbarung geschehen.

Im Geschäftsfeld **Online Retail** setzen wir diese Strategie bereits seit Dezember 2017 erfolgreich um. Durch aktive Preissteuerung werden mittlerweile nur noch sehr wenige Neuverträge mit Dieselfahrzeugen ohne Rückkaufvereinbarung abgeschlossen. Dieser sehr schnelle Erfolg unterstreicht die Stärke und einzigartige Flexibilität des Online Retail-Geschäftsmodells.

Im Geschäftsfeld **Flottenleasing** haben wir ebenfalls erste Schritte eingeleitet. So beraten wir unsere Kunden unter anderem aktiv, vermehrt Benzin-Fahrzeuge und alternative Antriebe in ihre Flotte zu integrieren und den Fuhrpark dadurch zu diversifizieren. Die Bereitschaft dafür steigt. Denn für Firmenkunden spielen nicht allein die Gesamtkosten eine Rolle. Künftig werden ökologische Aspekte wie der Kohlendioxid- und Schadstoffausstoß der Fahrzeuge, damit verbundene Imageeffekte oder mögliche Einfahrverbote in Städten stärkere Berücksichtigung finden.

Weitere Maßnahmen zur Verbesserung des Risiko-Rendite-Profiles betreffen die **Verringerung der Abhängigkeit von Großkunden** durch einen stärkeren Fokus auf kleinere Firmenkunden. Unsere Herangehensweise an das Thema hatte ich bereits erwähnt.

Schließlich intensivieren wir die Vermarktung von Fahrzeugen ins Ausland, um die **Abhängigkeit vom deutschen Gebrauchtwagenmarkt zu reduzieren**. Dazu haben wir bereits einige internationale Händler an unsere B2B-Auktionsplattform angeschlossen. Weitere werden hinzukommen.

Internationalisierung

Das „I“ in „DRIVE>2021“, meine Damen und Herren, steht für **Internationalisierung**.

Wir wollen sowohl in Deutschland als auch im Ausland weiter expandieren. Unsere internationale Wachstumsstrategie konzentriert sich auf die Geschäftsfelder Online Retail und Flottenmanagement.

Im **Online Retail** soll zunächst das Geschäftsmodell optimiert und die Position auf dem Heimatmarkt weiter gestärkt werden. Dazu werden wir die digitalen und analogen Prozesse verbessern und den Vertrieb ankurbeln. Gleichzeitig werden wir den Roll-out unserer Online-Plattform ins europäische Ausland vorbereiten. Ab 2019 ist eine sukzessive Expansion in ausgewählte Märkte wie Frankreich, Italien oder Spanien geplant.

Gleichzeitig zur internationalen Expansion im Online Retail wollen wir die Internationalisierung im **Flottenmanagement** auf insgesamt acht bis neun europäische Länder vorantreiben. Ziel ist es, den Großteil des europäischen Marktes abzudecken. Auch hier wollen wir ab 2019

weitere Markteintritte angehen. Bis dahin konzentrieren wir uns auf die Verbesserung der IT-Plattform, um diese international skalieren zu können.

Vertrags- und Ergebniswachstum

Durch die positiven Effekte der Maßnahmen aus den Bereichen Digitalisierung, Risikosteuerung und Internationalisierung versprechen wir uns, über die nächsten vier Jahre bis Ende 2021 eine deutliche Steigerung von Vertragsbestand, Umsatz und Ergebnis im Konzern.

Und dafür haben wir klare Ziele gesetzt. Der Konzernvertragsbestand soll bis Ende 2021 um mindestens 60% auf mehr als 220.000 Verträge anwachsen. Wir erwarten, dass sich dies wie folgt auf die einzelnen Geschäftsfelder aufteilt: Im Online Retail soll der Vertragsbestand mehr als 110.000 Verträge erreichen und damit etwa die Hälfte des gesamten Vertragsbestands ausmachen. Im Flottenmanagement peilen wir ein Wachstum von 50% auf mehr als 60.000 Verträge an. Für das Flottenleasing gehen wir von einer stabilen Entwicklung aus und erwarten rund 45.000 Verträge.

Was bedeutet das für die Ergebnisentwicklung? Das EBITDA soll sich bis zum Jahr 2021 auf rund 400 Mio. Euro und das EBT auf rund 50 Mio. Euro erhöhen. In Bezug auf das abgelaufene Geschäftsjahr 2017 entspricht dies jeweils einer Steigerung von jeweils rund zwei Drittel. Für die operative Umsatzrendite ergibt sich damit ein Wert von ungefähr 7% im Jahr 2021. Das heißt: Wir streben nicht nur ein starkes, sondern vor allem auch profitables Wachstum an.

7. Q1/2018 und Ausblick

Sehr geehrte Damen und Herren,

bevor wir zum Schluss kommen, möchte ich noch auf die Entwicklung im ersten Quartal des laufenden Jahres und die Gesamtjahresprognose für 2018 eingehen. Insgesamt verlief das erste Jahresviertel im Rahmen unserer Erwartungen.

Der **Konzernvertragsbestand** stieg um 0,5% auf 133.500 Verträge. Dabei konnte das Geschäftsfeld Online Retail seinen Vertragsbestand im Zeitraum von Ende Dezember 2017 bis Ende März 2018 auf 46.900 Verträge ausbauen. Der Vertragsbestand im Geschäftsfeld Flottenleasing verzeichnete einen leichten Rückgang auf 46.500 Verträge. Im Geschäftsbereich Flottenmanagement erhöhte sich der Bestand leicht auf 40.100 Verträge.

Auf Basis der Vertragsentwicklung stieg das Geschäftsfeld Online Retail im ersten Quartal 2018 zum größten Geschäftsfeld des Sixt Leasing-Konzerns auf. Damit haben wir bereits zu dieser frühen Zeit im Jahr einen wesentlichen Meilenstein unserer Planung erreicht.

Der **Konzernumsatz** im ersten Quartal 2018 verbesserte sich gegenüber dem entsprechenden Vorjahreszeitraum um 8% auf 202 Mio. Euro. Dabei erhöhte sich der **operative Umsatz** um 7% auf rund 120 Mio. Euro. Die **Verkaufserlöse** durch vermarktete Leasingrückläufer und Fahrzeuge von Flottenmanagementkunden stiegen um 9% auf 82 Mio. Euro.

Das **EBITDA** stieg im ersten Quartal im Vergleich zum Vorjahresquartal um 7% auf 61 Mio. Euro. Das **EBT** verringerte sich entsprechend unserer Erwartungen leicht um 5% auf 8,0 Mio. Euro. Infolgedessen verringerte sich die **operative Umsatzrendite** um 0,8 Prozentpunkte auf 6,5%, blieb jedoch klar über der Zielgröße von 6%. Der **Konzernüberschuss** war mit 5,9 Mio. Euro annähernd auf Vorjahresniveau.

Die **Eigenkapitalquote** belief sich Ende März 2018 auf 14,5%, was einer leichten Erhöhung von 0,3 Prozentpunkten seit Ende Dezember 2017 entspricht.

Zusätzlich zu dem erzielten Wachstum von Vertragsbestand und Umsatz ist es uns gelungen, das **potenzielle Restwertrisiko** durch Dieselfahrzeuge im Portfolio wie geplant **weiter zu reduzieren**. So konnten wir den Anteil von Neuverträgen mit Dieselfahrzeugen ohne Rückkaufvereinbarung im Vergleich zum vierten Quartal 2017 deutlich um 12 Prozentpunkte auf rund 22% senken. In Deutschland lag der Anteil nur noch bei rund 17%. Dies unterstreicht, dass die im Rahmen des Strategieprogramms „DRIVE>2021“ eingeleiteten Maßnahmen erste Früchte tragen.

Zudem ging der Bestand an Dieselfahrzeugen ohne Rückkaufvereinbarung in Deutschland mit Euro-5-Norm oder niedriger im Zeitraum von Ende Dezember 2017 bis Ende März 2018 wie erwartet von rund 5.600 auf rund 4.700 Fahrzeuge weiter zurück.

Mit den Geschäftszahlen aus dem ersten Quartal 2018 blicken wir zuversichtlich auf den weiteren Verlauf des aktuellen Geschäftsjahres und bestätigen unsere Prognose für das Gesamtjahr 2018. So erwarten wir weiterhin einen leichten Anstieg des Konzernvertragsbestands, des operativen Konzernumsatzes und des EBITDA sowie ein EBT ungefähr auf Vorjahresniveau. Die Zielquote für die operative Umsatzrendite bleibt ebenfalls bei 6%.

Meine Damen und Herren,

wie Sie an den Planzahlen erkennen können, sehen wir 2018 als Übergangsjahr im Rahmen der „DRIVE>2021“ Strategie. Um unsere ambitionierten Mittelfristpläne erreichen zu können, müssen wir im laufenden Jahr insbesondere in IT und Mitarbeiteraufbau investieren. Auch das Thema Risikovermeidung belastet kurzfristig das Ergebnis, wird sich aber mittel- bis langfristig bezahlt machen.

8. Schlusswort

Liebe Aktionärinnen und Aktionäre,

die Zukunft der Mobilität ist digital. Davon werden wir gemeinsam profitieren. Dabei kann der Sixt Leasing-Konzern insbesondere auf folgende Stärken zurückgreifen:

1. Mit unseren Geschäftsfeldern Online Retail, Flottenleasing und Flottenmanagement verfügen wir über ein breit diversifiziertes, stabiles und profitables Geschäftsportfolio.
2. Mit *sixt-neuwagen.de* und *autohaus24.de* haben wir zwei starke Plattformen, die uns dabei helfen, die Marktführerschaft im Online-Vertrieb von Neuwagen weiter auszubauen und von dem hohen Wachstumspotenzial in diesem Markt zu profitieren.
3. Mit „Sixt“ können wir eine international bekannte Premiummarke im Bereich Mobilität nutzen, die entscheidender Faktor bei der Gewinnung von Neukunden ist.
4. Mit einer im Branchenvergleich hohen Buyback-Quote haben wir die Restwerte eines wesentlichen Teils unseres Fahrzeugportfolios abgesichert und durch das starke Privatkundengeschäft einen vergleichsweise geringen Dieselanteil im Bestand.
5. Mit „DRIVE>2021“ haben wir ein Strategieprogramm entwickelt, um die Marktchancen zu nutzen, die Risiken aktiv zu steuern und mittelfristig profitabel zu wachsen.

Und nicht zu vergessen: Als Dienstleistungsunternehmen können wir auf die große Einsatzbereitschaft unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter zählen, die unsere Kunden täglich von Sixt Leasing überzeugen. Ich denke, ich spreche auch in Ihrem Sinne, wenn ich mich im Namen des Vorstands für diesen Einsatz ganz herzlich bei allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern bedanke.

Ihnen, verehrte Aktionärinnen und Aktionäre, danke ich für das Vertrauen, dass Sie in unser Unternehmen gesetzt haben und setzen. Wir werden alles tun, um diesem Vertrauen weiterhin gerecht zu werden. Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit.